

ECOLE DE LA TOILE

665 chemin du pouy, 64520 GUICHE

0756804400

contact@ecoledelatoile.fr

www.ecoledelatoile.fr

SIRET : 88434467200024

Déclaration d'activité : 75640481064 - Aquitaine



Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux

Apprenez à développer votre visibilité et à engager votre audience grâce à une stratégie responsable et des contenus percutants. Maîtrisez les bonnes pratiques pour créer vos comptes professionnels, produire des contenus et des vidéos avec l'appui de l'IA générative, et piloter vos performances grâce à un tableau de bord.

Durée en heures : 35 heures(s)

Durée en jours : 20 jour(s)

Lieu de la formation : Classe virtuelle (visioconférence synchrone : 16 heures) et FOAD (Plateforme de formation : 19 heures)

Montant de la formation : 1650€ HT
1650€ TTC

Profil des stagiaires : La certification s'adresse aux entrepreneurs individuels et aux dirigeants de TPE/PME devant acquérir des compétences complémentaires en lien avec le développement de l'activité commerciale par les réseaux sociaux

Prérequis : - le candidat devra présenter des connaissances en numérique. - avoir un projet de développement de son activité commerciale par les réseaux sociaux afin de rendre opérationnelles les compétences acquises. Vérification des prérequis : Test de connaissances en numérique, positionnement du projet

Objectifs généraux

Élaborer et mettre en œuvre une stratégie responsable de développement commercial par les réseaux sociaux : définir des objectifs commerciaux SMART, choisir les plateformes pertinentes, développer la présence de l'entreprise, concevoir des contenus et vidéos percutants avec l'appui de l'IA générative, et piloter les performances au moyen d'un tableau de bord dans une démarche d'amélioration continue.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

Définir les objectifs commerciaux SMART à atteindre (acquisition, engagement, audience...), en tenant compte des caractéristiques des clients et prospects, afin de cadrer efficacement la stratégie de développement de l'activité commerciale de l'entreprise par l'utilisation des réseaux sociaux.

Comparer les différents réseaux sociaux existants, accessibles par ordinateur et par mobile, au regard du public visé et par une analyse technologique et concurrentielle du secteur, afin de choisir les plus pertinents en adéquation avec les objectifs commerciaux fixés.

Créer ou enrichir un compte entreprise sur les réseaux sociaux sélectionnés, en y intégrant l'ensemble des informations utiles dans le respect de son identité visuelle numérique et des usages des

*Nouvelle formation qui n'a pas encore été évaluée par nos apprenants !
Organisme certifié Qualiopi sous le numéro 448611-1 pour les actions suivantes : Action de formation
1 - 02/07/2026*

ECOLE DE LA TOILE, 665 chemin du pouy, 64520 GUICHE, 0756804400 - contact@ecoledelatoile.fr, SIRET : 88434467200024, Déclaration d'activité : 75640481064 - Aquitaine



plateformes, afin de développer la présence de son organisation sur les plateformes digitales.

Élaborer une stratégie responsable de développement commercial par les réseaux sociaux : rythme de publication cohérent, outils de suivi adaptés, mesures en faveur des publics en situation de handicap et de l'environnement, afin de garantir une diffusion optimale, régulière et accessible des informations souhaitées par l'entreprise.

Concevoir des contenus rédactionnels, visuels ou publicitaires percutants pour une diffusion sur les applications et les réseaux sociaux, en s'appuyant sur les outils d'IA générative et en adoptant le ton adapté à la cible, afin d'animer, d'informer et de fidéliser la communauté cible.

Concevoir des vidéos promotionnelles de son activité professionnelle, esthétiques et originales, adaptées aux réseaux sociaux visés (durée, format...), afin d'animer sa présence digitale.

Exploiter les indicateurs de performance de la mise en œuvre de la stratégie, au moyen d'un tableau de bord et réaliser les ajustements nécessaires, afin de s'inscrire dans une démarche d'amélioration continue.

Contenu et déroulement de la formation

Module 1 : Définir ses objectifs commerciaux et cadrer sa stratégie (C1) - 4 heures

1- Introduction au rôle des réseaux sociaux :

Pourquoi les réseaux sociaux sont essentiels au développement commercial aujourd'hui.

Comment les réseaux sociaux s'intègrent dans une stratégie commerciale globale : cas pratiques d'entreprises.

2- Formuler des objectifs commerciaux SMART :

Méthode SMART appliquée aux réseaux sociaux : acquisition, engagement, audience, conversion.

Identifier les caractéristiques-clés de ses clients et prospects cibles (âge, localisation, centres d'intérêt...).

Recenser les ressources mobilisables (humaines, financières, techniques) nécessaires à l'atteinte des objectifs.

3- Exercice pratique :

Présentation de l'entreprise et du projet fil rouge de l'apprenant.

Définition des objectifs commerciaux SMART, des caractéristiques de la cible et des ressources mobilisables.

Module 2 : Comparer et choisir ses réseaux sociaux (C2) - 4 heures

1- Panorama des plateformes :

Tour d'horizon des principaux réseaux sociaux (ordinateur et mobile) : chiffres-clés, typologies d'utilisateurs, formats de médias, fonctions principales.

2- Analyse technologique et concurrentielle :

Analyse comparative des plateformes selon le secteur d'activité, la cible et les objectifs commerciaux.

Étude de la présence d'entreprises concurrentes du même secteur sur les réseaux sociaux.

3- Exercice pratique :

Réalisation d'une analyse comparative d'au moins 3 réseaux sociaux.

Sélection argumentée de la ou des plateformes retenues pour son activité, avec identification de concurrents présents sur ces réseaux.

Module 3 : Créer ou enrichir son compte entreprise (C3) - 4 heures

1- Créer un compte professionnel optimisé :

Pas-à-pas de la création ou de l'enrichissement d'un compte entreprise dans le respect des normes et usages de la plateforme.

*Nouvelle formation qui n'a pas encore été évaluée par nos apprenants !
Organisme certifié Qualiopi sous le numéro 448611-1 pour les actions suivantes : Action de formation
1 - 02/07/2026*

Paramétrage des profils : informations de contact et informations utiles ou impactantes pour les utilisateurs.

2- Diffuser son identité visuelle numérique :

Intégration des éléments graphiques : charte graphique, logo, couleurs, typographies.

Bonnes pratiques de cohérence visuelle sur son compte entreprise.

Description percutante et optimisée pour le SEO social.

3- Exercice pratique :

Création ou enrichissement du compte entreprise de l'apprenant sur la plateforme choisie.

Module 4 : Élaborer une stratégie responsable de développement commercial (C4) - 6 heures

1- Stratégie d'audience et de planification :

Construction de personas détaillés (âge, localisation, habitudes, besoins, freins).

Définition d'un rythme de publication cohérent et justifié par les objectifs, les comportements du public cible et les moyens mobilisables.

Création d'un calendrier éditorial aligné avec les objectifs commerciaux (formats, fréquence, thématiques).

2- Outils de suivi :

Sélection d'outils de suivi des actions commerciales (logiciels de gestion, monitoring, planning) selon des critères organisationnels et de performance.

3- Une stratégie accessible et écoresponsable :

Mesures d'adaptation des contenus pour les rendre accessibles aux publics en situation de handicap (sous-titres, textes alternatifs, contrastes...).

Mesures écoresponsables dans la conception et la diffusion des contenus (poids des fichiers, fréquence raisonnée, sobriété numérique...).

4- Exercice pratique :

Élaboration de la stratégie responsable de l'apprenant : personas, calendrier éditorial, outil de suivi, mesures d'accessibilité et écoresponsables.

Module 5 : Concevoir des contenus percutants avec l'appui de l'IA générative (C5) - 7 heures

1- Créer du contenu engageant :

Techniques rédactionnelles : choisir le bon ton, formuler des accroches percutantes, soigner la signature.

Les conditions d'un contenu percutant : compréhension, mémorisation, message, cohérence visuelle.

Importance des appels à l'action (CTA) et suivi des tendances pour capitaliser sur les contenus viraux.

2- Outils de création et IA générative :

Canva pour les visuels statiques : bannières, infographies, posts.

Mobiliser les outils d'IA générative pour générer, optimiser ou personnaliser ses contenus : rédaction de prompts contextualisés, précis et structurés.

3- Interagir avec sa communauté :

Répondre aux commentaires des utilisateurs de manière adaptée au contexte, à la cible et à l'image de l'entreprise.

Gérer les commentaires négatifs ou malveillants.

4- Exercice pratique :

Conception de publications (contenus rédactionnels et visuels) dont au moins une avec un outil d'IA générative.

Rédaction de réponses adaptées à des commentaires utilisateurs.

Module 6 : Concevoir des vidéos promotionnelles (C6) - 6 heures

*Nouvelle formation qui n'a pas encore été évaluée par nos apprenants !
Organisme certifié Qualiopi sous le numéro 448611-1 pour les actions suivantes : Action de formation
1 - 02/07/2026*

1- Facteurs clés de succès des vidéos promotionnelles :

Thématique, message, rythme, mémorisation : les fondamentaux d'une vidéo efficace.

2- Produire des vidéos adaptées aux plateformes :

CapCut pour les vidéos : tutoriels, formats courts adaptés à TikTok et Instagram.

Respecter les codes spécifiques des plateformes cibles : ton employé, durée, format, contraintes techniques.

Ajouter des effets différenciants pour apporter esthétique et originalité aux messages transmis (templates, filtres, transitions).

3- Exercice pratique :

Production d'une vidéo promotionnelle de son activité, adaptée au réseau social cible et intégrant des effets originaux.

Module 7 : Piloter et optimiser ses performances (C7) - 4 heures

1- Comprendre les indicateurs clés :

Différents KPIs selon les objectifs : portée, engagement, conversion, ROI.

Utilisation des outils d'analyse (Meta Business Suite, etc.).

2- Construire son tableau de bord :

Élaboration d'un tableau de bord personnalisé intégrant les données des outils de suivi sélectionnés.

Sélection et justification d'indicateurs-clés alignés avec la stratégie définie (objectifs et plateformes).

3- Analyser et ajuster :

Analyser les résultats pour identifier les points forts et axes d'amélioration.

Formuler et justifier des propositions d'ajustement de la stratégie dans une démarche d'amélioration continue.

4- Exercice pratique :

Élaboration d'un tableau de bord de performance avec au moins 4 indicateurs-clés justifiés.

Analyse des résultats d'une campagne test et formulation de recommandations d'ajustement.

Équipe pédagogique, formateur référent

CAZAUX Cindy

cindy@anaia.io

0756915210

Directrice pédagogique et responsable qualité (École de la toile)

Modalités et délais d'accès à la formation

La formation est dispensée en synchrone (visioconférence) et en intersession sur plateforme sur une durée de 4 semaines. Les demandes d'inscription peuvent se faire sur le site internet, par email ou par téléphone. La date de démarrage est définie conjointement entre l'apprenant et l'organisme lors de l'inscription.

L'accès à la formation est conditionné à la validation des prérequis. Un entretien individuel permet de vérifier le niveau de connaissances numériques, l'adéquation du projet professionnel avec les objectifs de la formation, la disponibilité de l'apprenant sur la durée du parcours et son information sur la certification visée RS7643 et ses modalités de passage.

Il est possible de commencer la formation quinze jours après l'inscription selon les places disponibles.

À l'issue de cet entretien, l'apprenant reçoit son livret d'accueil, ses identifiants de connexion à la plateforme Moodle, le planning prévisionnel des séances synchrones, les modalités de la formation et les coordonnées de l'équipe pédagogique et technique.

*Nouvelle formation qui n'a pas encore été évaluée par nos apprenants !
Organisme certifié Qualiopi sous le numéro 448611-1 pour les actions suivantes : Action de formation
1 - 02/07/2026*

Moyens pédagogiques et modalités techniques

La formation est conçue pour un accompagnement 100% individualisé. Dès la première séance synchrone, l'apprenant définit avec son formateur référent son projet fil rouge, ancré dans sa réalité professionnelle, qui constitue le fil conducteur de l'ensemble du parcours. Ce projet permet de mettre en pratique les compétences acquises en les appliquant à une situation réelle, adaptée à ses besoins et aux objectifs de la formation.

La formation alterne séances synchrones et travail en intersession sur une durée de 4 semaines. Chaque semaine s'articule autour de 2 demi-journées en synchrone (visioconférence) avec le formateur référent, permettant d'apporter les contenus, de corriger les exercices de la semaine précédente et de faire progresser le projet fil rouge.

Entre chaque séance, l'apprenant travaille sur la plateforme Moodle (accessible 24h/24) :

- des cours vidéo interactifs,
- des documents téléchargeables,
- des exercices pratiques en lien avec son projet fil rouge, à réaliser selon un planning personnalisé défini lors du premier rendez-vous.

Les travaux sont déposés sur la plateforme et font l'objet de retours individualisés du formateur.

Un chat en ligne permet des échanges pédagogiques et une assistance technique à tout moment.

L'apprenant dispose également des coordonnées de son formateur (téléphone et email) qu'il peut contacter selon les horaires de l'établissement. Une réponse est apportée dans la journée ou le lendemain si la demande est faite en dehors des horaires de l'établissement.

Conditions techniques et accessibilité pour le stagiaire

Vous devez disposer d'un ordinateur et d'une connexion à internet.

Pour le passage de la certification, vous devez disposer d'un ordinateur Mac ou PC équipé d'une webcam, ainsi que du navigateur Google Chrome ou Mozilla Firefox.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Notre formation est accessible aux personnes en situation de handicap et à mobilité réduite. Lors de votre inscription, nous étudions ensemble les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser votre apprentissage.

Candidat en situation de handicap : Tout candidat peut saisir le référent handicap du certificateur pour aménager les modalités d'évaluation et obtenir l'assistance d'un tiers lors de l'évaluation. Les supports et le matériel nécessaires à la réalisation des évaluations pourront être adaptés. Sur le conseil du référent Handicap et dans le respect des spécifications du référentiel, le format de la modalité pourra être adapté.

Modalités d'organisation

La formation est organisée en parcours individuel. Le planning prévisionnel est défini conjointement avec l'apprenant lors de l'inscription, en tenant compte de ses contraintes professionnelles. Les 2 demi-journées de séances synchrones hebdomadaires sont planifiées à des horaires adaptés à la disponibilité de l'apprenant, qui exerce généralement une activité professionnelle en parallèle de sa formation. Les séances se déroulent en visioconférence ou en présentiel selon les préférences et la localisation de l'apprenant. La plateforme Moodle est accessible 24h/24 pour permettre à l'apprenant de travailler en intersession à son propre rythme.

*Nouvelle formation qui n'a pas encore été évaluée par nos apprenants !
Organisme certifié Qualiopi sous le numéro 448611-1 pour les actions suivantes : Action de formation
1 - 02/07/2026*

Dispositions particulières

Une assistance technique et pédagogique est disponible durant tout le parcours de formation, du lundi au vendredi de 10h à 18h. L'ensemble des informations de contact (email, téléphone, chat en ligne) est communiqué à l'apprenant dans le livret d'accueil transmis lors de la convocation. L'organisme s'engage à apporter une réponse dans un délai maximum de 24h ouvrées.

En parallèle, un formateur référent est dédié à chaque apprenant pour répondre à ses questions sur le contenu de la formation en dehors des temps de séances synchrones. Il est joignable par email et par téléphone selon les horaires de l'établissement.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

Des feuilles d'émargement sont signées par le stagiaire et le formateur pour les sessions de formation en visioconférence. Une application de suivi des visioconférences permet également d'attester de la présence de l'apprenant aux différents RDVs.

Un relevé des connexions permet de valider les heures de travail sur la plateforme de formation.

L'apprenant dépose ses travaux sur la plateforme de formation. Il dispose également d'un chat en ligne pour échanger avec son formateur et l'équipe administrative et technique pour lui permettre une assistance technique et pédagogique tout au long de sa formation.

Une attestation de présence est délivrée en fin de formation. Le stagiaire remplira également un questionnaire de satisfaction.

Des entretiens individuels tout au long de la formation permettent d'individualiser le parcours.

Nature et modalités du système d'évaluation des connaissances prévues

Les RDVs individuels permettent de valider les exercices et cas pratiques réalisés par l'apprenant tout au long de sa formation.

Un projet fil rouge est présenté en fin de parcours pour valider les connaissances et compétences acquises lors de la formation.

Une attestation de fin de formation avec la mention de validation des acquis est délivrée en fin de formation.

La formation prépare à la certification RS7643 « Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux » éditée par Alternative Digitale. Le passage de l'examen final est donc obligatoire dans le cadre de toute formation financée au CPF.

L'évaluation finale prend la forme d'un examen en ligne d'une durée de 90 minutes, sous la surveillance vidéo réalisée par le certificateur.

L'épreuve comprend une quarantaine de questions ouvertes et fermées portant sur les notions essentielles abordées pendant la formation.

Échanges et bilans pédagogiques entre le formateur et le stagiaire

Les échanges entre le formateur et l'apprenant sont au cœur du dispositif pédagogique. Les séances synchrones hebdomadaires (visioconférence) constituent les temps forts de la relation pédagogique : correction des exercices, retours sur le projet fil rouge, ajustement du parcours si nécessaire. Entre les séances, l'apprenant peut échanger avec son formateur référent via le chat en ligne, par email ou par téléphone. Les travaux déposés sur la plateforme Moodle font l'objet de retours écrits individualisés. En fin de parcours, un bilan pédagogique est réalisé avec l'apprenant pour valider les compétences acquises et préparer le passage de la certification.

*Nouvelle formation qui n'a pas encore été évaluée par nos apprenants !
Organisme certifié Qualiopi sous le numéro 448611-1 pour les actions suivantes : Action de formation
1 - 02/07/2026*

Formation certifiante

Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux - RS7643 – ALTERNATIVE DIGITALE
enregistrée le 26/06/2026

*Nouvelle formation qui n'a pas encore été évaluée par nos apprenants !
Organisme certifié Qualiopi sous le numéro 448611-1 pour les actions suivantes : Action de formation
1 - 02/07/2026*

ECOLE DE LA TOILE, 665 chemin du pouy, 64520 GUICHE, 0756804400 - contact@ecoledelatoile.fr, SIRET : 88434467200024, Déclaration d'activité :
75640481064 - Aquitaine